Plan Estratégico Integrado

...Año Fiscal 2015-2016

CON ESFUERZO

MOVEMOS AL PAÍS


NUESTRA MISIÓN
POSICIONAMOS A PUERTO RICO COMO LÍDER GLOBAL EN LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO,
BASÁNDONOS EN NUESTRAS VENTAJAS COMPETITIVAS,
PARA GENERAR CRECIMIENTO ECONÓMICO SOSTENIBLE Y CREACIÓN DE EMPLEOS
CON ESFUERZO
MOVEMOS AL PAÍS

NUESTRA VISIÓN

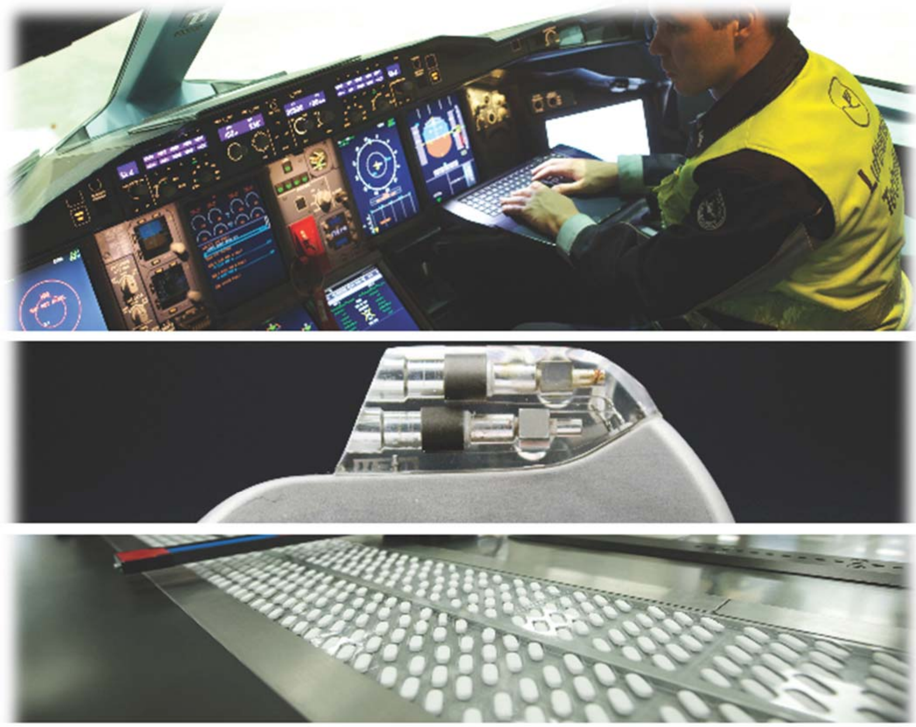
- **PROTEGER Y EXPANDIR LA BASE INDUSTRIAL**
- **ATRAER NUEVAS EMPRESAS Y MAXIMIZAR EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA LOCAL**
- **PROMOVER NUEVOS SEGMENTOS EMERGENTES AFINES CON LAS CAPACIDADES DE PUERTO RICO**

CON ESFUERZO

MOVEMOS AL PAÍS







CON ESFUERZO

MOVEMOS AL PAÍS

ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO
FOMENTO
COMPAÑÍA DE FOMENTO INDUSTRIAL

Puerto Rico
LA ISLA ESTRELLA

Plan Integrado de Mercadeo

❖ Global:

Estrategias	Plan de Acción, Proyectos o Tácticas
A. Desarollo de un plan global estratégico integrado dentro de la campaña de "Smart Move"	• Aumentar la participación activa y estratégica en las convenciones en US, EU y LATAM y roadshows • Aumentar la presencia digital en medios sociales y promoción Impresa internacional y local.
B. Segmentar las áreas de negocio según las oportunidades de crecimiento (Farma, Aerospacial, KPO, BPO, Bienes Raíces)	• Participar activamente en 5 convenciones tradicionales y nuevas donde la audiencia sea de alto nivel directivo en adelante.
C. Posicionamiento del mensaje promocional a nivel global con enfoque en Sur América y Europa mediante un plan Integrado de comunicaciones	• Alineamiento de la oportunidad en el trabajo interagencial en apoyo a la promoción de los negocios, mediante alianzas de negocio con: Convention Bureau, Turismo, PRMA, Ingenieros, Depto de Estado y Fortaleza • Road Shows alrededor de los eventos internacionales dentro del plan
D. Solidificar la posición de FOMENTO en los "conglomerados" como poder de competencia y desarrollo de oportunidades	• Participar activamente en mesas redondas y en reuniones con CEO's a través de los diferentes "Clusters".

Plan Integrado de Mercadeo

❖ Local:

Estrategias	Plan de Acción, Proyectos o Tácticas
A. Desarollo de un plan local estratégico en apoyo a bienes raíces	• Rotulación de propiedades vacantes para renta y venta. • Completar las pautas en el portal de CFI. Segunda fase del contenido solicitado para la sección de Bienes Raíces .
C. Posicionamiento del programa de Rones como apoyo al desarrollo industrial	• Desarrollo del sello de calidad. • Completar proyecto de la caña. • Completar plan de sustentabilidad fiscal.
D. Solidificar la posición de FOMENTO en los “conglomerados” como poder de competencia y desarrollo de oportunidades	• Participar activamente en convenciones locales y asociaciones

Estrategia de promoción integrada

Propósito

Aumentar la participación activa y estratégica en las convenciones, posicionar a Puerto Rico a través de los CEO round tables, dentro de los principales diferentes medios en US, EU y LATAM y roadshows con énfasis en los segmentos de Farmacéutica, Aeroespacial y BPO/KPO

Presupuesto

- Publicidad = 40 % del presupuesto
- Eventos = 20 % del presupuesto
- Convenciones = 21% del presupuesto
- Auspicios = 4% del presupuesto
- Relaciones publicas/Publicidad = 15% del presupuesto







IMPULSANDO

EL DESARROLLO

DE PUERTO RICO

Líneas estratégicas:
generales y sectoriales



Fomento Industrial

Área de Desarrollo de Negocios

Objetivos: Innovación y Competitividad Global

- **Apoyar a la industria local para facilitar su establecimiento y desarrollo**
  - Facilitar acceso a capital e instalaciones apropiadas.
  - Proporcionar incentivos económicos y contributivos.
  - Proveer servicios de apoyo en las áreas de producción, operación, mercadeo, desarrollo, economía e infraestructura.
- **Fomentar el crecimiento económico sostenible**
  - Asegurar el desarrollo de empresas con "raíces", que mantengan el capital en Puerto Rico para fomentar nuestro crecimiento económico.
  - Aprovechar las oportunidades de un mundo globalizado para exportar nuestros productos y talentos.
  - Utilizar la tecnología para exportar nuestras capacidades intelectuales a través de las redes virtuales.
  - Propiciar eslabonamientos entre industrias, vinculando los agentes del ecosistema para multiplicar impacto de su gestión.
  - Desarrollar redes empresariales locales que incluyan incubación, aceleración y el establecimiento de líderes de segmentos.

BIOCIENCIAS

Bio-Ciencias

❖ Estrategias para alcanzar objetivos:

Pharma

Estrategias	Plan de Acción, Proyectos o Tácticas
A. Defender operaciones Existentes y continuar buscando Clientes potenciales para plantas existentes	• Acelerar el proceso de traspaso y compra de las facilidades • Perseguir industrias de Biosimilares • Visitar el 100% de las industrias al menos 4 veces al año.
B. Identificar Tecnologías no Existentes	• Atraer investigación y desarrollo de vacunas a la Isla • Trabajar de cerca con el Fideicomiso y con la UPR en los estudios de la vacuna contra el SIDA
C. Atraer nuevas empresas y aumentar eficiencia en el equipo.	• Participación activa en los foros mas importantes tanto en los Estados Unidos, como en Europa y Asia • Bio • Interphex – NY • Aumentar un ODN y un Oficial de Servicio al Cliente • Adiestramiento al equipo, en sistemas y Gerencia de Proyectos
D. Perseguir y promover la Contratación a través de 3ros, Estimulando a compañías más Pequeñas a venir a la Isla.	• Promover la industria de Manufactura a 3ros. • Identificar capacidad de manufactura disponible • Identificar compañías y facilitar procesos

Dispositivos Medicos

❖ Estrategias para alcanzar objetivos

Dispositivos Médicos

Estrategias	Plan de Acción, Proyectos o Tácticas
A. Crecer Industrias existentes Mediante la inovación de sus Productos	• Seguir trabajando con el Cluster • Investigar potencial de nuevos productos • Acelerar el proceso de crecimiento
B.Atraer nuevas empresas en las De mayor peritaje, y comenzar a Expandir en otras áreas.	• Seguir desarrollando las áreas cardiovasculares • Entrar en otras áreas como cirugía, ortopedia • Perseguir activamente y traer compañías a PR
C.Promover el Crédito de R&D como Habilitador de innovación y Transferencia de conocimiento	• Continuar reuniéndonos con Hacienda para crear mas suplidores críticos locales. • Promover el atractivo del crédito para anclar la empresa en su R&D
D.Fortalezer la cadena de suplidores	• Crecer las industrias actuales • Seguir identificando y atrayendo nuevas industrias y tecnologías en el área de dispositivos

Ag-Bio

❖ Estrategias para alcanzar objetivos

Ag-Bio: Estrategias	Plan de Acción, Proyectos o Tácticas
A. Continuar con el establecimiento de laboratorios genéticos	• Establecer con Gerentes proceso para transferencia • Establecer nuevos laboratorios de investigación • Facilitar permiso logística con agencias de gobierno
B. Fomentar R&D de semillas Y cultivo	• Fortalecer relaciones con Academia y el gobierno • Incrementar investigación local • Auspiciar reuniones de PRABIA
C. Aumentar compañías operando actualmente	• Identificar qué compañías son targets • Promover el cultivo de otros tipos de semillas • Explorar nuevas tendencias en sector de AgBio

TELECOMUNICACIONES E INFORMÁTICA

Sectores Emergentes

(Aeroespacial, Under the Flag, Tecnología, Exportación de Servicios)

❖ Visión Estratégica del Área u Oficina

- Establecer los sectores emergentes como la nueva fuerza de actividad económica para Puerto Rico a través del logro de la mayor creación de empleos entre todos los sectores.

❖ Objetivos:

1. Incrementar actividad promocional.
2. Maximizar el momentum de crecimiento en los tres sectores principales (aeroespacial, tecnología y exportación de servicios).
3. Habituar actividad local de eslabonamiento entre industrias foráneas y empresas locales.

Sectores Emergentes

(Aeroespacial, Under the Flag, Tecnología, Exportación de Servicios)

❖ Estrategias para alcanzar objetivos: Aeroespacial

Aerospacial

Estrategias	Plan de Acción, Proyectos o Tácticas
A. Atraer inversión foránea.	• Identificar y contactar compañías en alto crecimiento. • Participar en conferencias (trade shows) de aerospacial, MRO y defensa.
B. Asistir en la expansión de compañías locales.	• Continuar fomentando la actividad para las empresas de la cadena de suplido del sector. • Continuar esfuerzos aunados con la Compañía de Comercio y Exportación para conectar industrias y empresas locales.
C. Desarrollar la actividad de Puerto Rico Aerospace Consortium	• Participar de todas las reuniones de la junta del consorcio • Fomentar actividad enfocada a desarrollar el ecosistema en el sector.

Sectores Emergentes

(Aeroespacial, Under the Flag, Tecnología, Exportación de Servicios)

❖ Estrategias para alcanzar objetivos: Tecnología & Exportación de Servicios

Tecnología & Exportación de Sevicios	Enfoque estratégico	Plan de acción y segmentos identificados
	Atraer inversión foránea.	• Identificar y contactar compañías en alto crecimiento. • Participar en conferencias (trade shows) especializados.
	Asistir en la expansión de compañías establecidas.	• Fomentar mayor actividad de contratación de las empresas locales por proyectos foráneos (UtF) • Apoyar el adiestramiento e internados de programas de educación. • Visitas regulares para identificar expansiones. • Apoyar iniciativa de mejoras locales de infraestructura en tecnología

Sectores Emergentes

(Aeroespacial, Under the Flag, Tecnología, Exportación de Servicios)

❖ Estrategias para alcanzar objetivos: Under the Flag

Iniciativa Under the Flag

Enfoque estratégico	Plan de acción y segmentos identificados
Establecer contactos y desarrollar relaciones en agencias federales	• Reuniones mensuales con contactos claves en Wasington DC • Lograr Matchmaking entre compañías locales y contratistas primarios federales • Segmentos identificados son: Seguridad Cibernética, Big Data Analisys, desarrollo de Software, UAS, C4ISR, ManAircraft, Textiles y Call Centers
Atraer inversión foránea.	• Contactar a empresas que estén sirviendo contratos federales en las segmentos pre-establecidos (Seguridad Cibernética, Big Data Analisys, desarrollo de Software, UAS, C4ISR, ManAircraft, Textiles y Call Centers).

Oficina de Servicios Especializados a la Industria
Servicio al Cliente (OSCs)

❖ Oficiales de Servicio al Cliente

Retención de empresas en Puerto Rico y mantener relación de negocios saludable entre Fomento y sus clientes

❖ Objetivos:

1. Desarrollo del proyecto control de pérdidas para cumplimiento con Fomento de parte de los clientes promocionales e inquilinos de propiedades de Fomento (Clientes aproximados 1,500)
2. Manejo del CRM por parte de Servicio al Cliente
3. Visitar las 1,253 empresas establecidas bajo el Programa de Fomento que representan al momento 95,127 empleos y las que se establezca durante el año fiscal 2015-2016

Oficina de Servicios Especializados a la Industria

Servicio al Cliente (OSCs)

❖ Estrategias para alcanzar objetivos:

Oficiales de Servicio al Cliente

Estrategias	Plan de Acción, Proyectos o Tácticas
• *Desarrollo de procedimiento estándar de visita, referidos e informes*	• *Utilización de los programas de sistemas de información para que nos ayuden a administrar los proyectos (tabletas y remplazo de sistema de computadoras)*
• *Visitar las 1,253 empresas establecidas bajo el Programa de Fomento que representan al momento 95,127 empleos* • *Visitar los 1501 edificios rentados de Fomento*	• *Desarrollo de procedimiento estándar de visita, referidos e informes*
• Proyecto Control de Pérdidas	• Capacitación del personal • *Desarrollar material informativo específicos para el proyecto de control de pérdidas(digitales y copias)*

Líneas estratégicas:
generales y sectoriales



Oficina de Desarrollo Estratégico de Bienes Raíces

Año Fiscal 2015-2016

Objetivos: Innovación y Competitividad Global

La visión y objetivos de la Oficina de Bienes Raíces incide directamente en estos objetivos macros.

- **Crear más y mejores empleos**
  - Diversificar la base industrial.
  - Optimizar los esfuerzos promocionales para lograr mayor inversión.
- **Fomentar un ambiente competitivo para hacer negocios**
  - Fomentar el desarrollo de "*clusters*" para crecer exponencialmente nuestros segmentos competitivos.
  - Atraer el establecimiento de nuevas compañías.
  - Facilitar la interacción con todas agencias de gobierno.
- **Apoyar a la industria local para facilitar su establecimiento y desarrollo**
  - Facilitar acceso a capital e instalaciones apropiadas.
  - Proveer servicios de apoyo en las áreas de producción, operación, mercadeo, desarrollo, economía e infraestructura.
- **Fomentar el crecimiento económico sostenible**
  - Propiciar eslabonamientos entre industrias, vinculando los agentes del ecosistema para multiplicar impacto de su gestión.
  - Desarrollar redes empresariales locales que incluyan incubación, aceleración y el establecimiento de líderes de segmentos.

Oficina de Desarrollo Estratégico de Bienes Raíces

- Visión Estratégica de la Oficina



Potenciar su catálogo de propiedades en función de las necesidades de inmuebles de los sectores industriales.

- Objetivo:



Llevar nuestro inventario de propiedades e infraestructura al nivel de competitividad para cumplir con las necesidades de las industrias actuales y emergentes a la vez de la generación de ingresos.

Lógica de Enfoque Estratégico

